

NOTA DE PRENSA



La «otra» Trilogía del Comercio que complementa a la del profesor Escohotado

El vendedor Lorenzo Roca Moreno publica su tercera entrega (*25 irrepetibles y singulares historias de ventas*), una obra que alcanza la amenidad profunda y que remata su estudio, hecho a golpe de experiencia, sobre el bien moral del comercio.

Probablemente usted no haya oído hablar de Lorenzo Roca Moreno como una rutilante estrella en el mundo de la divulgación y de la edición. Sin embargo, este jefe de ventas curtido con más de cuatro décadas de experiencia en la trinchera del trabajo real, acaba de completar una trilogía asombrosa que, de alguna manera, viene a completar la obra cumbre del erudito profesor Antonio Escohotado, quien firmase su celebrado estudio sobre «los enemigos del comercio». Lorenzo Roca aterriza todos los conceptos filosóficos de Escohotado a un lenguaje lleno y accesible. Hilarante por momentos. Con *25 irrepetibles y singulares historias de ventas* remata lo que podríamos denominar un estudio de campo sobre lo que significa la bondad moral del libre intercambio de bienes. Es este un tema de absoluta actualidad, justo ahora que se está hablando de una Agenda 2030 que propone cambiar el modelo de sociedad y orientarla más a la planificación que a la espontaneidad del libre mercado.

«Si alguna vez me reencarno desearía volver a ser vendedor» son las certeras palabras con las que Lorenzo Roca sintetiza la felicidad que le supone echar la vista atrás y contemplar que ha hecho carrera (y vida) gracias a su trabajo en la consecución de ventas. Después de visitar más de cien países y de convertirse en un fino analista, ha llegado el momento de ponerlo todo negro sobre blanco. «He pretendido hacer que cada una de las historias sea por sí misma una pequeña aventura a modo de un relato emocionante y de cómoda lectura. En cada una hay un análisis comercial, el cual deseo que pueda ser formativo para las personas dedicadas de un modo u otro al mundo del comercio. Además de unas breves notas sobre curiosidades referidas al producto y al territorio donde se desarrolla la historia».

La Editorial Universo de Letras, perteneciente al gigante Grupo Planeta, el líder de las publicaciones en lengua española, ha decidido apostar por este vibrante manual (y anecdótico) que logra convertir la venta de bienes en una trepidante aventura vital. Los fenicios estarían encantados con su lectura.